



UNIVERSIDAD DE LA RIOJA

TRABAJO FIN DE ESTUDIOS

Título

Análisis financiero de productos bancarios

Autor/es

GONZALO PASCUAL PINILLOS

Director/es

YOLANDA BLASCO TOMÁS

Facultad

Facultad de Ciencias Empresariales

Titulación

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Departamento

ECONOMÍA Y EMPRESA

Curso académico

2017-18



Análisis financiero de productos bancarios, de GONZALO PASCUAL PINILLOS (publicada por la Universidad de La Rioja) se difunde bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported. Permisos que vayan más allá de lo cubierto por esta licencia pueden solicitarse a los titulares del copyright.



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**Análisis financiero de los productos bancarios.
Financial analysis of bank products.**

Autor: D. Gonzalo Pascual Pinillos

Tutor/es: Prof. D^a. Yolanda Blasco Tomás

CURSO ACADÉMICO 2017-2018

ÍNDICE

RESUMEN / ABSTRACT	pág.3
1. INTRODUCCIÓN	pág.4
1.1 OBJETIVOS	pág.4
1.2 ESTADO DE LA CUESTIÓN	pág. 5
1.3 METODOLOGÍA	pág.5
2. DESARROLLO	pág.6
2.1 TARJETAS DE DÉBITO.....	pág.6
2.2 TARJETAS DE CRÉDITO.....	pág.7
2.3 TARJETAS MONEDERO.....	pág.7
2.4 TARJETAS COMERCIALES.....	pág.7
3. EVOLUCIÓN HASTA EL MOMENTO ACTUAL	pág.8
4. DÉBITO,CRÉDITO, REVOLVING¿Qué tarjeta nos conviene?	pág.11
4.1 TARJETA DÉBITO.....	pág.11
4.2 TARJETA CRÉDITO.....	pág.11
4.3 TARJETA REVOLVING.....	pág.12
4.4 TARJETA MONEDERO.....	pág.12
5. ANALISIS FINANCIERO Y COMPARATIVA.....	pág.13
5.1 CUENTAS CORRIENTES	pág.13
5.1.1 CUENTA EXPANSION BANCO SABADELL.....	pág.13
5.1.2 CUENTA K PLUS KUTXABANK.....	pág.14
5.1.3 CUENTA 1 2 3 BANCO SANTANDER.....	pág.15
5.1.4 CUENTA ESTRELLA CAIXABANK.....	pág.17
5.2 TARJETAS DE DÉBITO.....	pág.19
5.2.1 TARJETA BANCO SABADELL.....	pág.19
5.2.2 TARJETA KUTXABANK.....	pág.20
5.2.3 TARJETA BANCO SANTANDER.....	pág.20
5.2.4 TARJETA CAIXABANK.....	pág.21
5.3 TARJETA DE CRÉDITO.....	pág.22
5.3.1 TARJETA BANCO SABADELL.....	pág.22
5.3.2 TARJETA KUTXABANK.....	pág.23
5.3.3 TARJETA BANCO SANTANDER.....	pág.24
5.3.4 TARJETA CAIXABANK.....	pág.24
6. CASOS PRÁCTICOS.....	pág.26
6.1¿Cuánto cuestan una cuenta y tarjeta de débito y crédito?.....	pág.26
6.2 ¿Compra al contado o financiada?.....	pág.28
6.3 El fenómeno del revolving.....	pág.31
7.Conclusiones.....	pág.33
BIBLIOGRAFÍA	

Resumen

En el siguiente trabajo se muestra un análisis de los productos mas importantes que ofrecen las distintas entidades financieras como son las cuentas bancarias y las tarjetas de crédito y de débito. Empezaremos por una introducción en donde recabaremos información de bancos, entidades para comprender la magnitud de estos productos bancarios pasando por la definición de las tarjetas más comunes asi como en que momento han de ser usadas según el objeto de gasto. Posteriormente nos centraremos en ver las características de estos productos financieros en 4 entidades: Banco Sabadell, KutxaBank, Banco Santander y Caixabank. En el último apartado abordaremos algunos ejemplos prácticos para ver el coste que puede suponer para el cliente emplear dichos productos.

Abstract

The following paper shows an análisis of the most important products that are offered by bank entities, such as bank accounts and credit and debit cards. We will start with an introduction where we will approach different data to understand the magnitude of these elements, begining with the definition of the most common cards as well as and continuing with when they have to be used according to the object of expenditure. Subsequently we will focus on seeing the characteristics of these financial products in 4 entities: Banco Sabadell, KutxaBank, Banco Santander and Caixabank. In the finall section we will discuss some practical examples to see the cost the client can incurs in the use of these products.

1. Introducción

1.1 Objetivos

El objetivo de este trabajo es aproximarnos a los productos bancarios mas comunes que las entidades bancarias ofrecen en territorio nacional. A través de la distinta información estadística recabada comprobaremos su importancia en la economía. Introducir los conceptos básicos y analizar sus características, y concluir el trabajo con casos prácticos relacionados con operaciones financieras.

Las tarjetas bancarias hoy en día están presentes en casi cualquier cartera de un ciudadano corriente que trabaja, cotiza y consume.

Sus orígenes vienen de la evolución tecnológica de la propia industria. La creación de un instrumento que a priori es físico pero que permite al usuario llevar a cabo sus transacciones sin dinero físico de por medio.

El mundo de las tarjetas es muy amplio y abarca distintos tipos, según las necesidades de los clientes.

Ahora bien, sería interesante como primera parte el remontarnos un poco a los orígenes de este instrumento y del porqué de su proliferación.

Pasaremos a manejar datos sobre el movimiento de las tarjetas, definiciones y continuaremos con ese análisis financiero

Nos centraremos en el ámbito nacional pero su origen está en Estados Unidos, a mediados del siglo XX.

1.2 Estado de la cuestión

El Chase Manhattan Bank fue la primera entidad que emitió por primera vez este instrumento, que en el momento se denominó tarjeta profesional. En aquella época las tecnologías financieras no habían evolucionado demasiado, pero gracias a esa tarjeta, se podía contener toda la información de su usuario en base a unos números.

No funcionaban como ahora. En un principio fueron creadas para los clientes más selectos. El poseer una no solo daba acceso a un trato preferente sino también a una línea de créditos sin cargos.

Muchas entidades comenzaron a emitir sus tarjetas más que como un medio de pago como un medio de captación y fidelización de los clientes.

Esto permitía a la banca y a las empresas que las emitían un mayor control sobre los fondos que los clientes mueven. Más adelante, países desarrollados comenzaron a emplear estas tarjetas y sus entidades nacionales no dudaron en establecer sucursales como emisoras de este instrumento.

La primera tarjeta que surgió y que se utilizaba como en la actualidad es la Diner`s Club.

Este instrumento se formaba como un intermediario entre el establecimiento y el comprador, cobrando una comisión por transacción al primero y una comisión de mantenimiento al segundo, a cambio de un pago aplazado a final de mes sin intereses.

El ruido que las tarjetas provocaron fue sonoro, de modo que al poco tiempo importantes entidades bancarias estadounidenses se juntaron para emitir las y ahí está el origen de lo que hoy conocemos como VISA o MasterCard.

Hacia 1960, más de 1400 bancos ofrecían este instrumento y poco tiempo tardarían en dar el salto hacia Europa.

En España, la primera tarjeta bancaria fue emitida en 1978 por el Banco de Bilbao.

Actualmente un 70% de la población las utiliza.

1.3 Metodología

El trabajo de campo en cuestión ha sido recabar la información mediante visitas a las distintas oficinas de las entidades localizadas en Logroño. También se ha recurrido a algunos manuales para manejar distintas fórmulas y conceptos financieros asociados a este análisis.

Empezaremos con un análisis a sus características para una posterior comparación. No se trata de identificar la mejor o peor entidad financiera, sino ver que conceptos debemos manejar a la hora de contratar estos productos, porque cada uno tiene sus características además de que cada entidad lo ofrece de forma distinta y con diferentes condiciones. Acudiremos a Banco Sabadell, KutxaBank, Banco Santander y CaixaBank. Existen muchas otras entidades, pero para tratar de armonizar una comparación clara y no demasiado extensa nos centraremos en estas cuatro.

En el ámbito nacional, existen muchas entidades más de renombre que operan con millones de clientes a lo largo del territorio pero que no están incluidas en estas comparaciones como son por ejemplo Bankia o BBVA. No se trata de ir viendo una por una con lo que ofrecen sino aproximarnos a los conceptos que debemos manejar cuando queramos tomar una decisión respecto a que entidad escoger para confiar nuestro dinero.

En dichas entidades, pude contactar con personas cercanas a mi entorno de modo que pudiera obtener y entender la información que me ofrecían de la manera más veraz y clara posible.

Para ello, pusieron a mi disposición toda la información precontractual que podría necesitar para poder armonizar una comparación.

Y este apartado tiene como objetivo agradecer a aquellas personas que me ayudaron a disponer de dicha información.

2. Desarrollo del trabajo.

Vista esta pequeña introducción a los orígenes, sería interesante abarcar también el motivo de su existencia. En un principio, nadie podía imaginar que una compraventa de un artículo se pudiese realizar sin dinero metálico de por medio. Pero el hecho de llevar efectivo supone también el poder perderlo o que sea sustraído.

De esta manera, parece que surge la necesidad de guardar el dinero, pero con la posibilidad de un instrumento que nos permita usarlo en cualquier momento o lugar.

Actualmente, el uso de las tarjetas está asociado a los grandes desembolsos. Las compras corrientes se llevan a cabo con dinero en metálico, pero poco a poco el ciudadano de a pie comienza a utilizarla para los pequeños gastos corrientes.

En España, existen múltiples entidades financieras de renombre que ofrecen tarjetas bancarias y que no solo operan en nuestro país sino también en el globo.

Hablamos de CaixaBank, Banco Sabadell, Santander... empresas que cuentan con millones de clientes y mueven miles de millones de €

La tarjeta bancaria como tal es un producto y su origen viene de unas necesidades que las personas comienzan a tener. Es sabido que con el paso del tiempo muchas transacciones han dejado de tener como protagonista el dinero en metálico.

Los motivos pueden ir desde el poder realizar pagos o compras en grandes cantidades sin llevar el dinero encima, prescindir de acudir al cajero a por dinero, agilizar la transacción... a priori la tarjeta bancaria ha agilizado la compraventa de productos y servicios.

Y no existe solo un tipo. Podemos encontrar actualmente tarjetas (de crédito, de débito, monedero, comerciales...) con diferentes denominaciones (VISA, MasterCard...) y cada una con distintas funcionalidades. En función de estos servicios se clasifican en ``Normal``, ``Clásica``, ``Oro``, ``Platino``.

En esta primera parte del trabajo sería interesante profundizar un poco más en cada una de ellas porque, aunque compartan el mismo formato, cada una tiene sus funciones y su público.

2.1 Tarjeta de débito.

Este instrumento permite el manejo de los fondos depositados en una cuenta corriente o de ahorro y asociados a la entidad. Si una persona posee una tarjeta de débito implica que sea titular de una cuenta.

En un principio, solo podía utilizarse para guardar el dinero y sacarlo cuando se necesite en oficinas y cajeros. También permite consultar el saldo y movimientos. Hoy en día también nos permite llevar a cabo pagos en comercios.

Bien sea una retirada de dinero o un pago, la operación se registra en el momento en el que se realiza. Esta es una de las principales diferencias con las tarjetas de crédito.

En cuanto el saldo llega a 0, no podemos llevar a cabo más transacciones salvo si se acuerda con la entidad un anticipo de fondos, pero ello conlleva un fenómeno conocido como ``descubierto en cuenta`` que implica que hay que devolver el dinero más unos intereses, comisiones y gastos que veremos más adelante.

2.2 Tarjetas de Crédito.

Su posesión permite al usuario disponer de una cuenta de crédito. Esto es, que la entidad pone a disposición del cliente hasta una determinada cantidad de dinero con un límite (conocido como límite de crédito). Aun sin disponer de fondos, podemos llevar a cabo cualquier operación. Posteriormente, estas cantidades deben ser devueltas en unos plazos fijados.

Es interesante puntualizar que estas tarjetas no son solo emitidas por entidades de carácter financiero.

Se caracteriza también porque son ofrecidas sin la necesidad de disponer de una cuenta en la propia entidad. Los recibos, ingresos, recargos, etc... se giran a la cuenta corriente que el usuario indique.

Su facilidad de uso da a entender de que se dispone de un saldo ilimitado. Es un error pensar así porque todo el dinero utilizado debe ser devuelto, incluyendo los intereses.

Aunque a priori el saldo no puede ser excedido, si se puede de disponer de más dinero superando el límite, pero nos cargaran intereses deudores y una comisión por saldo excedido.

La operativa parece sencilla, pero detrás de una tarjeta de crédito hay un mundo que debe ser estudiado porque dentro de nuestro saldo actúan muchos tipos de interés y comisiones según nuestros movimientos. Desde intereses deudores, comisión por saldo excedido, comisión no disponibilidad...

En función de la entidad, varían, pero son un reflejo del coste que puede suponer disponer de una tarjeta de este estilo.

2.3 Tarjetas Monedero.

Como su nombre indica, actúan de monedero o hucha para el cliente. Normalmente es usada para pequeñas transacciones y para llevarlas a cabo, previamente el usuario ha debido ingresar una cantidad de dinero, mediante ingreso por caja o recargo a la cuenta.

El importe que suele almacenarse es reducido y son el perfecto sustitutivo del dinero metálico en las pequeñas compras y pagos.

2.4 Tarjetas comerciales.

Son tarjetas de crédito asociadas a un establecimiento comercial, no financiero, que pone a disposición del cliente hasta una determinada cantidad de dinero para emplearlo en el establecimiento. En España, las grandes superficies comerciales trabajan con las entidades financieras siendo esta última la que emite la tarjeta.

Dentro de este tipo de tarjetas, encontramos la tarjeta de socios de MediaMarkt, que permite aplazar

los pagos, pero con intereses, la tarjeta de socios del Cortefiel que no cobra intereses por los aplazamientos... entre otras.

3. Evolución hasta el momento actual.

En un primer término, hemos introducido conceptos básicos en cuanto a tarjetas bancarias se refiere. Desde sus orígenes hasta el instrumento que es hoy en día, pasando por los distintos tipos de tarjeta que podemos encontrar en el mercado.

Esta información como introducción puede quedarse algo escasa si no entramos hasta el fondo del asunto. Es interesante ver en números y en gráficos como ha sido la evolución de las tarjetas en el territorio nacional y profundizar en algunos aspectos en base a estos datos.

Primero nos acercaremos al número de tarjetas en circulación en datos que van del año 2000 hasta 2016.

- Tarjetas de débito.

En datos, en el año 2005 había en circulación 31,83 millones. En 2010, 28,62 millones, un decremento del 10% aproximadamente. En 2015, había 25,1 millones. Respecto al 2010 supone una disminución del 12,3%.

(Fuente: Banco de España.)

- Tarjetas de crédito.

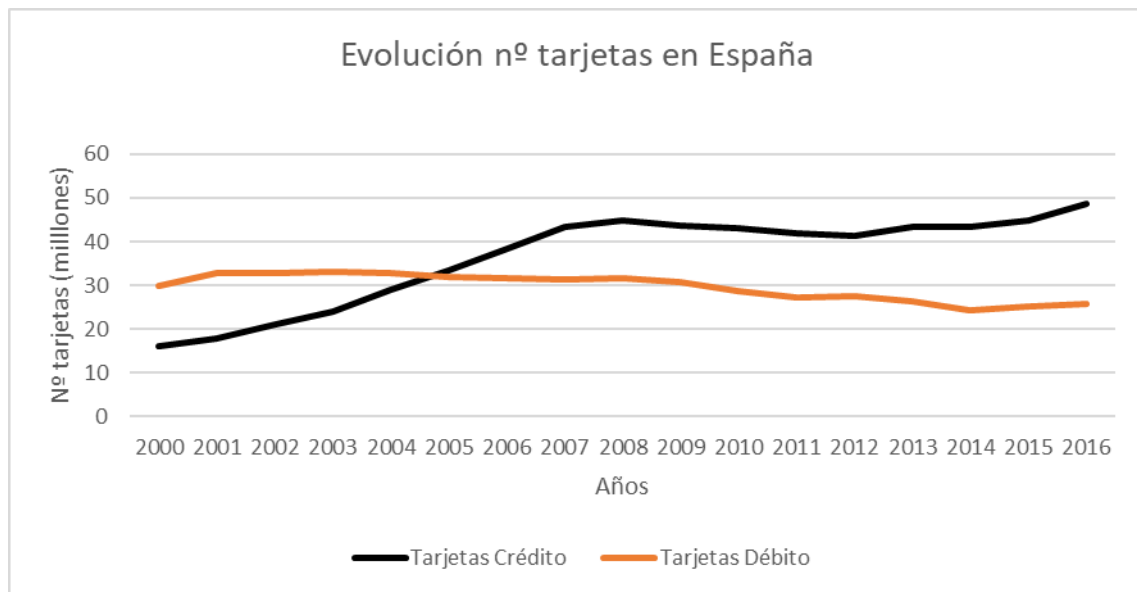
En datos respecto al territorio nacional, en el año 2005 el número de tarjetas de crédito en circulación era de 33,25 millones. En el 2010, 42,96 millones, un incremento del 29,2%.

En 2015, el número de tarjetas alcanzó los 44,82 millones, un crecimiento del 4,32%.

(Fuente: Banco de España.)

A continuación, un gráfico a modo de comparación entre la evolución de las tarjetas de crédito y de débito en España.

Si atendemos a los datos de las tarjetas de crédito como de débito, vemos que se ha popularizado el uso del crédito en detrimento de las tarjetas de débito.



(Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco de España).

Para hacernos una idea de la magnitud que tienen, abordaremos también datos sobre las retiradas de efectivo realizadas (datos del 2002 al 2016)

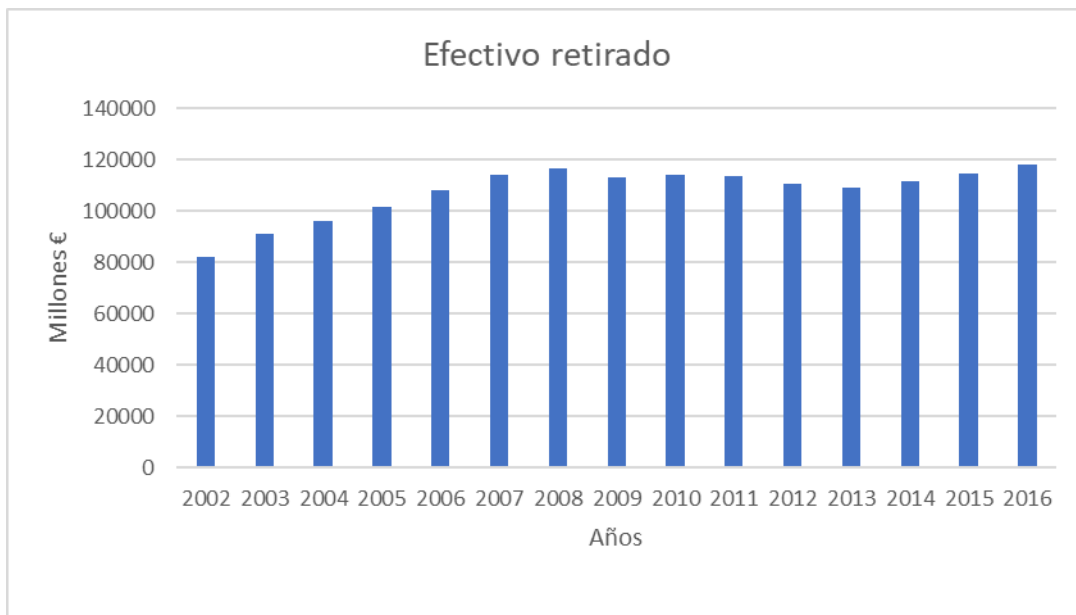


(Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco de España).

Comprobamos como con el paso de los años, hasta 2008, las operaciones de retirada seguían una trayectoria ascendente, desde los 899.075 miles de retiradas en 2002 hasta las 1.018.939 realizadas en 2008. Después se puede apreciar el impacto de la crisis económica. Esto equivale a pérdida de poder adquisitivo y, por ende, menos dinero depositado en bancos. Vemos como en 2013 se alcanza un número de operaciones de retirada similares a las de los años 2002,2003, alcanzando las 901.063 operaciones.

Parece que, a partir de la fecha, ese número ha vuelto a crecer.

A continuación, analizaremos brevemente los importes ligados a estas retiradas de efectivo.



(Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco de España).

La evolución es más homogénea en este caso, pero se aprecia ese golpe de la crisis económico-financiera, al igual que en la evolución del número de operaciones.

En números, en 2002 se retiraron 82.024,59 millones de € En 2008, comienzo del período de recesión, 116.555,44.

Toda esta información nos puede dar una idea de la magnitud que tienen estos instrumentos financieros (cuentas corrientes y tarjetas) en el desarrollo de una economía.

(Fuente: Banco de España).

De este modo, nos preguntamos ¿es un producto ofrecido como ventaja para el cliente o como otra vía de ingresos para la entidad?

El simple hecho de que abramos una cuenta corriente en un banco supone que confiemos nuestro dinero a la entidad. Las entidades garantizan los depósitos hasta una cantidad porque ese dinero que nosotros les confiamos luego lo utilizan para otros servicios como son los préstamos. Obviamente, las cuentas corrientes no son huchas particulares.

Su mantenimiento, gestión etc... derivan unos gastos que deben ser asumidos.

Con el paso de los años, se ha comprobado que era mejor depositar el dinero en el banco en vez de dejarlo debajo del colchón. Se han ido perfeccionando estos instrumentos y pese a que sí, que tienen un coste para el cliente, también tienen sus ventajas.

Existe mucha diversificación en cuanto al tema de productos bancarios se refiere. La oferta de productos suele segmentarse por edad y nivel de renta.

Sin embargo, existe una tremenda proliferación en cuanto a tarjetas. Actualmente una persona puede llevar en su cartera tarjetas de crédito, débito, revolving, comerciales etc....

Ya hemos dicho que permiten pagar sin llevar dinero encima, pero están sujetas a unas comisiones e intereses que muchas veces el cliente no llega a entender o conocer.

Por ello en el siguiente apartado, valoraremos en que momento o en qué condiciones se deben usar un tipo de tarjetas u otras.

4. Débito, Crédito, Revolving... ¿qué tarjeta es la que mejor nos conviene?

Cada individuo es un mundo, y tiene sus necesidades. Pero a veces las fronteras se desdibujan a la hora de decidir qué tipo de tarjeta utilizar según que compra o que gasto se realice, porque en un determinado momento, un gasto puntual del mes se puede volver en un problema según como se haya pagado y por supuesto del importe de este. En este apartado vamos a valorar cuando es mejor utilizar una tarjeta u otra.

4.1 Tarjetas de débito. ``Mejor control de los gastos``

El montante de la operación que se realice con la tarjeta (compras, pagos, extraer dinero...) queda inmediatamente descontado del saldo de la cuenta corriente asociada. De modo, que, si no tenemos fondos, no podemos realizar una determinada operación.

Según el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores *``estas tarjetas permiten controlar de manera eficaz los gastos y evita la posibilidad de un exceso de endeudamiento``*.

Es la tarjeta apta para aquellos que quieren controlar todo lo que gastan.

4.2 Tarjetas de crédito. ``Compra ahora. Págalo más adelante``

Una tarjeta de crédito funciona como una de débito siempre y cuando tengamos fondos. En su ausencia o bien no queremos gastarlos, podemos seguir realizando operaciones, lo que equivale, salvando las distancias, a un préstamo concedido por la entidad al cliente.

La diferencia radica en que un préstamo es una determinada cantidad y en un crédito te conceden hasta una determinada cantidad.

El dinero empleado con la tarjeta tiene que ser abonado a la entidad más unos intereses. Normalmente este hecho sucede a final de mes.

Su principal ventaja es que podemos contar con dinero ante cualquier imprevisto del día a día. Ahora bien, este instrumento tiene sus costes.

Por ello es importante que los clientes conozcan el funcionamiento del crédito. No se trata de un monedero ilimitado porque ese dinero utilizado debe ser devuelto.

Es el tipo de tarjeta óptima para aquellos clientes que tienen unos gastos fijos al mes, pero siempre puede ser utilizada para cubrir algún pago o compra imprevisto.

Ahora bien, para comparar ofertas entre entidades nos recomiendan atender a la TAE (Tasa Anual Equivalente), por que refleja el coste de la operación. En este punto habría que hacer algunas aclaraciones antes de continuar.

El Banco de España, a través de su *Circular nº8 de 1990*, establece el marco de actuación de las entidades financieras en relación con la transparencia de sus operaciones y protección de sus clientes. Las entidades están obligadas a que en sus ofertas de productos y documentos contractuales figure la TAE, que representa la tasa anual pagadera a término vencido equivalente, que iguala el valor efectivo de lo recibido y entregado a lo largo de la operación.

La cuestión es que solo se integra el importe de las comisiones. Otros gastos derivados de la operación tampoco se tienen en cuenta para el cálculo de esta tasa.

En consecuencia, la TAE, la mayoría de las veces no es un indicador correcto del coste efectivo de la financiación para el cliente. (TEO)

En las operaciones de cuentas corrientes tampoco se tienen en cuenta las cuestiones fiscales, ni las comisiones y gastos derivados para la obtención de la TAE.

4.3 Revolving. ``Cuidado con las deudas``

El revolving es una modalidad paralela al crédito. Funciona de la misma manera con la diferencia de que el banco ofrece al usuario la posibilidad de elegir cuanto quiere pagar, es decir, puede fraccionar sus pagos, bien porcentaje, bien una cuota fija mensual.

Se puede aplazar los pagos, pero ello lleva unos intereses elevados que pueden provocar sobreendeudamiento.

Si la cuota a pagar es pequeña, los intereses pueden hacer un efecto bola de nieve, que vayan aumentando de manera exponencial a medida que se aplazan pagos.

Por ello, la CNMV advierte *``que es un producto complejo y lleno de reclamaciones``* y que por ello *``es preferible utilizar el débito o crédito estándar``*.

Estas tarjetas son utilizadas para algún gasto elevado como puede ser un electrodoméstico, un vehículo, un inmovilizado, etc.

4.4 Tarjetas prepago. ``Gastos previstos``.

Como su nombre indica, es una tarjeta cuyo saldo debe ser cargado por el cliente antes de efectuar cualquier operación. Es similar al débito.

Su principal ventaja es que minimiza el riesgo en los pagos porque pagas lo que previamente has ingresado. Por ello muchas de estas tarjetas están asociadas a las compras on-line y pocas personas las utilizan en el día a día para gastos corrientes.

En caso de sustracción, robo... no se va a poder sobrepasar ningún límite.

5. Análisis Financiero y Comparativa entre entidades

Con el fin de aproximarnos a una comparación entre entidades, escogeremos las cuentas y tarjetas más básicas. Hemos mencionado que existe mucha personalización y por tanto muchas cuentas y muchas tarjetas a ofrecer a los clientes dependiendo de su perfil.

Vamos a comparar estos productos de 4 entidades: Banco Santander, KutxaBank, Banco Sabadell y CaixaBank. Existen muchas entidades más. Están escogidas porque en cada una de ellas pude contactar con personas conocidas de mi entorno que me presentasen la información de la manera más veraz y clara posible. También son entidades que cuentan con millones de clientes a lo largo del territorio nacional, pero la comparación y análisis se extendería demasiado si tratamos de abarcar todas las entidades existentes.

Empezaremos con una comparación entre cuentas corrientes y pasaremos a las tarjetas de débito y de crédito.

5.1 Cuentas Corrientes

En total son 4 las cuentas que vamos a ir comparando. Veremos la cuenta Expansión ofrecida por Banco Sabadell, la cuenta 1 2 3 del Banco Santander, la cuenta K Plus de KutxaBank y la cuenta corriente de CaixaBank.

5.1.1 Cuenta Expansión

La cuenta expansión es una cuenta básica ofrecida por Banco Sabadell. Es un instrumento que cuenta con las siguientes ventajas:

- Sin comisiones de administración ni mantenimiento, ni por las transferencias en euros ni por el ingreso de cheques en euros. Ahora bien, se trata de una cuenta no remunerada.
- 1% de devolución en los principales recibos (límite 20€ mensuales). La luz, el agua, el gas, telecomunicaciones. Se pueden domiciliar todos los recibos. De la gestión se ocupa la entidad.
- Emisión de las tarjetas de débito y crédito gratis.
- Reintegros gratis en los cajeros adheridos a EURO6000.
- Línea Expansión: dinero extra de hasta 5000€ que puede ser empleado parcial o totalmente, de manera inmediata, sin papeleo y sin comisiones de apertura o estudio.
(TAE aproximado para 3000€ 10,69%)
- Para los jóvenes de entre 18 y 29 años, se pueden disfrutar de estas ventajas sin tener la nómina domiciliada.

La única condición es que, si se es mayor de 29 años, hay que tener domiciliada una nómina, pensión o ingreso regular mensual de un importe no inferior a los 700€

5.1.1 Cuenta con K Plus

Es la cuenta más genérica que se le suele ofrecer a los clientes. Es el soporte para llevar a cabo pagos y recibir ingresos. Este tipo de cuenta se ofrece a toda persona física con capacidad de contratar.

Señalamos algunas características:

Condiciones

- | | |
|--------------------------|--|
| - Saldo acreedor | 0% TAE: 0% ¹ |
| - Período de liquidación | Trimestral. Se abonará en la propia cuenta |
| - Plazo | Indefinido |
| - Requisitos | 1. Ingreso mínimo de 600€/mes (nómina, paro...)
2. Tener al menos 6 recibos cargados por período de liquidación.
3. Tener una facturación neta de 300€/ trimestre o 1200€ anuales. |

El incumplimiento de alguno de los requisitos implica el cobro automático por la entidad de una comisión de 18€por período liquidado.

- | | |
|-------------------------------|---|
| - Saldo deudor | a) Interés deudor aplicable:
Consumidores TAE (*)
Resto TIN:25% |
| | b) Comisión por reclamación posiciones deudoras 30€ |
| | c) Comisión por mayor saldo descubierto |
| | -Consumidores 4% (mín 6€) |
| | -Resto 4% (mín 6€) |
| - Bonificaciones de la cuenta | a) Bonificación de la cuota de mantenimiento |
| | b) Bonificación de la comisión por la emisión de transferencias. |
| | c) Bonificación de la comisión por la negociación de cheques a través de la propia cuenta |
| | d)Exención en la comisión de mantenimiento de la tarjeta VISA DUAL. |

Como información adicional hay que destacar se trata de un producto valorado en 1/6 donde el número 1 representa un producto con apenas riesgo y 6 representa el máximo riesgo.

¹TAE calculado en la aplicación del Anexo V de la orden EHA/28899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios (BOE 29/10/2011)

5.1.3 Cuenta 1 2 3 Banco Santander.

Si por algo nos suena actualmente Banco Santander, es por la famosa cuenta 1 2 3. Es el producto más empleado por sus clientes. Verla de fondo nos ayudara a una futura comparación entre entidades para poder hacer una correcta valoración sobre estos productos y cuál puede ser el óptimo según nuestras características.

La Cuenta 1 2 3 es una cuenta corriente denominada en euros, con total liquidez, que lleva asociada una Tarjeta Débito Oro y contrato multicanal.

Requisitos para obtener los beneficios:

- Ser mayor de 18 años y residente o no residente en España.
- Tener domiciliado en la cuenta 1 2 3:

Ingresos por:

Nómina de al menos 600€/mes

Prestación por desempleo de al menos 600€/mes

Pensión Seguridad Social de al menos 300€/mes

Gastos recurrentes que equivalgan a la percepción de una nómina o prestación por importe igual o superior a los 600€

Seguridad Social Autónomos de al menos 175€/mes

- Recibos

Tener domiciliados tres recibos en los últimos 3 meses

- Uso de las tarjetas

Haber hecho 6 movimientos con las tarjetas con cargo a la cuenta en los últimos 6 meses, como mínimo siendo uno de estos movimientos con la de crédito

Beneficios de la cuenta 1 2 3:

Cada mes, en función del saldo diario que se haya tenido en la cuenta, la entidad abona unos intereses siempre que se hayan mantenido las condiciones y el saldo diario no sea inferior a los 1000€ ni superior a los 15.000€. El importe que exceda los 15.000€ no se remunera.

Saldo diario	Interés nominal anual
Más de 1000€ hasta 2000€	1%
Mas de 2000€ hasta 3000€	2%
Mas de 3000€ hasta 15.000€	3%

Esta previsto que 1 de febrero de 2018, el límite máximo pase de 15.000€ a 10.000€

Para verlo más claro, aquí un ejemplo (se hace con saldo diario):

	Saldo del día	Interés nominal anual	Calculo remuneración diaria
Día 1	800 €	0%	
Día 2	2.500 €	2%	$2500 * 2\% / 365 = 0,13€$
Día 3	18.500 €	3%	$15000 * 3\% / 365 = 1,3€$

Comisiones aplicables a la cuenta 1 2 3:

- Comisión de mantenimiento: 8€ mes (3€mes en caso de cumplir los requisitos.)
- En caso por descubierto en cuenta actuarán:
 Tipo de interés nominal anual: 7,254%
 Comisión de descubierto: 4,5% (mínimo 18€)
 Comisión reclamación posiciones deudoras: 39€
 Comisión por emisión y renovación tarjetas (débito, crédito...): 3€mes

Hay que destacar también que si cumples los requisitos no solo te bonifican las compras, sino también los recibos domiciliados con algunas particularidades.

Estas bonificaciones sobre los recibos se clasifican en grupos y dependiendo del gasto que suponga el recibo, la bonificación será más alta o más baja.

1. Tributos locales y Seguros Sociales (excluidos IVA, IRPF, I.S...): bonificación del 1%
2. Suministros del hogar (luz, agua, gas, comunicaciones): bonificación del 2%
3. Seguros de riesgo (mediados por Santander) y de prima periódica: bonificación del 2%
4. Educación (colegios, guarderías, universidades de carácter nacional): bonificación del 3%
5. ONG'S (registradas en la Agencia Española de cooperación): bonificación del 3%

La bonificación mensual no puede superar los 110€ (1320€ al año). Para destacar la importancia de estas bonificaciones, las resumiremos a través de un ejemplo:

Recibos último mes		Tipo de recibo	Bonificación	Importe bonificado	Bonificación para el cliente
IBI	400 €	Tributos locales	1%	400 €	4 €
Agua	80 €	Suministros hogar	2%	294 €	5,88 €
Luz	120 €		2%		
ADSL	65 €		2%		
Movil	29 €		2%		
Seguro Hogar	195 €	Seguros	2%	445 €	8,90 €
Seguro Vida	250 €		2%		
Colegio	400 €	Educación	3%	1200€ (límite 1000€)	30 €
Universidad	800 €		3%		
Cruz Roja	45 €	ONG'S	3%	45 €	1,35 €

En total, en un mes nos han bonificado 50,13€ Suponiendo que estas cantidades no se alteran a lo largo de un año suponen 601,56€

La liquidación de todos intereses y de las bonificaciones se llevan a cabo el 10 de cada mes (fecha fija.)

5.1.4 CaixaBank. Depósito a la vista

Permite al titular realizar ingresos y reintegros en efectivo, así como servicios de pago, transferencias, consultas de movimientos...

Es una de las cuentas corrientes básicas ofrecidas por la entidad. Entre sus características encontramos:

Intereses	Servicios
- Acreedores: 0%	- Mantenimiento: 48€ anuales
- Deudores: 0%	- Apertura descubierto: 1,824%
- TAE (descubiertos): 7,5%	

Requisitos

- Domiciliar una nómina

Se trata de información precontractual que se ofrece a todos los clientes de modo que puedan tomar la decisión de la manera más clara y precisa posible atendiendo a sus necesidades.

A primera vista vemos que todas cuentan con una serie de requisitos similares. Ser persona física y mayor de 18 años. Además, en todas ellas se exige domiciliar por lo menos una nómina, pensión o ingreso regular. Banco Santander y KutxaBank son las entidades cuyo mínimo por nómina es el más bajo, 600€ En Banco Sabadell es de 700€ Ahora bien, en este punto comienzan las diferencias.

Banco Sabadell ofrece la posibilidad de abrir su cuenta sin tener nómina domiciliada si eres una persona cuya edad comprende 18-29 años y no exige tener recibos domiciliados.

Otro aspecto importante es la remuneración. Sabadell, KutxaBank y CaixaBank no ofrecen remuneración alguna por mantener el dinero en la entidad. Si bien es cierto que en Sabadell si remuneran los recibos, el 1% con un límite de 20€/mes. En Banco Santander, depende del objeto de gasto que sea el recibo, oscilando esta bonificación entre el 1% y 3% con un límite de 110€/mes.

KutxaBank y CaixaBank se quedan atrás pues no bonifican recibo alguno.

	Banco Sabadell	KutxaBank	Banco Santander	La Caixa
Cuenta Remunerada	No	No	Si	No
Bonificación Cuenta	-	-	1%,2%,3% según saldo diario	-
Recibos bonificados	Sí	No	Sí	No
Bonificación Recibos	1% (máx. 20€/mes)	-	1%,2%,3% según tipo recibo (más 110€/mes)	-

A continuación, pasaremos a ver las comisiones, pues de algún modo representan el coste del producto en cuestión.

	Banco Sabadell	KutxaBank	Banco Santander	La Caixa
Comisión Mantenimiento Cuenta (anual)	0 €	54€	36€	48€
Descubiertos en cuenta (TAE)	10,69%	2,5 veces interes legal dinero	7,25%	7,5%

Hay que destacar algunos aspectos. Kutxbank elimina esa comisión si cumples los requisitos. Banco Santander impone una comisión de mantenimiento de 8€/mes si alguna de las condiciones no se cumple.

A priori, la que ofrece un coste más bajo es Banco Sabadell y Kutxbank si en esta última se cumplen algunas condiciones. Ahora bien, como es sabido el sobreendeudamiento nunca es bueno y pedir a la entidad que nos adelanten un dinero tiene un coste. Este coste se maximiza en Banco Sabadell y en Banco Santander es más pequeño.

De este modo, si somos una persona que tiene una nómina de 900€ mes y no llevamos a cabo ningún gasto extraordinario a lo largo del año, la que mejor se adapta es Banco Sabadell. Si bien Banco Santander bonifica recibos, necesitamos una nómina más alta para poder mantener saldos diarios elevados para mejores bonificaciones. Además, cuanto más gastemos más nos bonifican.

Vamos a aproximándonos a la idea de que no existe el producto óptimo porque depende en gran parte de las características del cliente.

5.2 Tarjetas de débito

En la gran mayoría de los casos, cuando una persona decide abrir una cuenta lleva enlazada una tarjeta de débito, a modo de instrumento para utilizar nuestro dinero sin necesidad de disponer de él en nuestro bolsillo. Se trata de tarjetas donde el cargo se hace a la cuenta en el momento en el que hacemos una compra o gasto. Estas tarjetas suelen estar destinadas a un público más joven, aunque casi todo el mundo tiene una en su cartera.

A continuación, veremos por encima algunas características de las tarjetas de débito asociadas a estas entidades y pasaremos a una posterior comparación.

5.2.1 Tarjeta débito Banco Sabadell

La tarjeta básica de débito que ofrece Banco Sabadell se denomina ``BS Card``. Está destinada a aquellos clientes que quieren pagar en el momento de hacer la compra y tener controlados sus gastos. Los reintegros en cajeros del grupo son gratuitos. Sus características (para particulares):

Límites máximos

- Cajero automático 600€(máximo que podemos retirar de efectivo diario)
- Límite diario del terminal punto de venta 1200€
- Límite mensual del terminal punto de venta 1200€(límite que representa lo máximo que podemos gastar en un mes).

Comisiones en cajeros

- En marcas y empresas del grupo Sabadell 0,00€/operación
- En entidades internacionales 4,5% (mín. 4,00€)
- Comisión por compras en el extranjero (divisa distinta del €) 3,00%/operación
- Comisión por duplicado tarjeta 0,00€
- Comisión por estampado fotografía 3,00€

Cuotas por mantenimiento de tarjeta

- Primera anual 30,00€
- Anuales siguientes 30,00€

5.2.2 Tarjeta de débito Kutxabank

La cuenta K plus vista anteriormente lleva asociada la tarjeta de débito ``VISA Debit``. Permite pagar compras y servicios y obtener dinero en efectivo en oficinas bancarias contra el saldo de la cuenta soporte.

Solo personas físicas mayores de 18 años y jurídicas pueden contratarla. Sus características:

Condiciones

-	Forma de pago	Cargo inmediato en cuenta.
-	Comisión disposición efectivo	Kutxabank Gratis
		Euro6000 0,50€
		Bankia y Sabadell 0,65€
		Resto (operativas a nivel nacional): según establezcan
		Nivel internacional 3% (mín 2,10€)
-	Cuota de mantenimiento	25€anuales
-	Bonificación	5€por nómina/pensión domiciliada

Hay que destacar que la cuota de mantenimiento se reduce a 7€anuales si el cliente posee la tarjeta mixta: débito y crédito en el mismo instrumento. Es una opción que ofrece Kutxabank a sus clientes. Poseer un crédito, pero evitando los costes como los asociados a las retiradas de efectivo, que en las cuentas de crédito suele ser bastante elevados.

5.2.3 Tarjeta de débito del Banco Santander

En Banco Santander existen muchas tarjetas adaptadas a las necesidades de los clientes. Cada cuenta tiene sus tarjetas. Las cuentas Smart (orientadas a un público joven) tienen tarjetas de débito que no tienen ningún coste. La que nos ocupa en este caso es la asociada a la cuenta 1 2 3. En muchas ocasiones, si se dispone de una cuenta 1 2 3, el usuario suele recurrir más al crédito que al débito. La comisión por emisión y renovación única de las tarjetas es de 3€/mes.

Como máximo se pueden retirar 600€diarios y por seguridad el gasto máximo que se puede realizar con ella es de 1000€

5.2.4 Tarjeta de débito La Caixa

Se llama tarjeta ``Visa Electron``. Cumple las mismas funciones que las anteriores. Su cuota de mantenimiento es de 28€ anuales. Las retiradas en efectivo en cajeros adheridos a la entidad son gratuitas.

Las tarjetas de débito son un instrumento sencillo por lo que la comparativa va a ir orientada al coste que supone para la persona tener en su bolsillo.

	Banco Sabadell	Kutxabank	Banco Santander	CaixaBank
Límite Efectivo Diario	600 €	-	600€	1200€
Comisión mantenimiento (anual)	30 €	25 €	36 €	28 €

Respecto a estos datos varias aclaraciones:

1. Banco Sabadell no bonifica la cuota de mantenimiento
2. Kutxabank bonifica hasta 18€ si el cliente posee tanto débito como crédito, en la tarjeta conocida como ``Tarjeta Mix``. La cuota pasaría a 7€ anuales.
3. La cuota de mantenimiento en Banco Santander es de 3€ mensuales sin bonificación.
4. La Caixa puede bonificar hasta 5€, pasando la comisión de 28€ anuales a los 23€ si se cumple que el titular posee otra tarjeta.

A priori parece que la tarjeta que presenta un coste inferior es la de Kutxabank. Dependiendo ya del perfil del cliente, se puede escoger unas u otras. En los perfiles más jóvenes se suele ofrecer alguna bonificación a modo de gancho, como 0 comisiones hasta determinada edad, no tener que domiciliar nómina para disponer de una tarjeta, etc.

Los límites son los mínimos establecidos por la entidad por seguridad, aunque se pueden acordar otros.

5.3 Tarjetas de crédito

El crédito es una herramienta más complicada del débito, principalmente porque algunas personas omiten o no valoran lo suficiente la información como para analizarla y al final este instrumento se puede convertir en una ruina.

La entidad pone a disposición del cliente hasta una determinada cantidad de dinero (límite de crédito) que se suele acordar con la entidad. Por supuesto, este adelanto de dinero no es gratuito. Se tiene que devolver y lleva asociados unas comisiones y gastos. De nuevo, existe mucha variedad respecto a las tarjetas, pero veremos las tarjetas básicas con las que una persona puede contar si dispone alguna de las cuentas vistas.

5.3.1 Tarjeta de crédito. Banco Sabadell

La tarjeta de crédito básica que puede llevar asociada la cuenta Expansión del Banco Sabadell es la tarjeta ``Classic``. Estas tarjetas están destinadas a aquellos clientes que prefieren aplazar los pagos a final de mes.

Su principal característica es que los pagos de las compras que se realicen con esta tarjeta se cargan a final de mes y sin intereses.

Sus características:

Límites

-	Crédito	1500€
-	Autorizado	300€(cantidad máxima que puede sobrepasar el crédito)
-	Importe total del crédito	1800€
-	Importe total adeudado	1800€

Intereses

-	Interés nominal mensual	1,00%
-	Tipo deudor anual	12,00%
-	TAE	12,69%
-	Interés mensual de demora	1,16%
-	Interés anual de demora	13,92%

Comisiones por disposición de efectivo en oficinas y cajeros automáticos

-	En marcas y empresas del grupo Sabadell	4,00% (mín 3,00€)
-	En entidades internacionales	5,00%(mín 4,00€)
-	En entidades nacionales	4,00%(mín 3,00€)

Cuotas por mantenimiento de tarjeta

-	Primera anual	47€
-	Anuales siguientes	47€

(los límites son un ejemplo porque la mayoría de las veces se acuerdan con el banco)

5.3.2 Tarjeta de crédito Kutxabank

Tarjeta de crédito para pagar compras y servicios contra el saldo de crédito y obtener dinero en oficinas bancarias contra el saldo de crédito o contra el saldo de la cuenta soporte de dicha tarjeta. De nuevo, solo pueden contratarla personas físicas mayores de 18 años y jurídicas.

Esta tarjeta presenta además la modalidad dual, que permite funcionar como tarjeta de crédito y de débito a la vez. Podemos optar por pagar con tarjeta o bien en efectivo sin que el retirarlo de nuestra cuenta de crédito suponga algún coste.

Ahora bien, esta tarjeta la enfocaremos como si fuera de crédito exclusivamente.

Continuamos con un repaso a sus características:

- Cuota de mantenimiento 32€(existen bonificaciones para esta cuota)
- Comisión disposición de efectivo

Red	Crédito
Kutxabank	2% (mín 1,5€)
Euro6000	2% (mín 1,5€) + 0,5€operación
Bankia y Sabadell	2% (mín 1,5€) + 0,65€operación
Redes ajenas dentro del estado	2% (mín 1,5€) + importe figurante libro tarifas
Redes internacionales	4% (mín 2,70€)

- Servicios añadidos

Las compras superiores a 150€ pueden ser aplazadas hasta 12 meses sin intereses. Ahora bien, cuenta con una comisión por gestión de aplazamiento.

Importe Operacion	Plazo	Comisión	TAE mín.	TAE. máx
150€-204,99€	3 meses	5€	10,21%	22,21%
205€-299,99€	3 meses	7€	9,75%	22,81%
300€-449,99€	3 meses	10€	9,27%	22,21%
450€-2000€	3 meses	10€	2,02%	14,29%
	6 meses	25€	3,39%	21,42%
	9 meses	35€	3,58%	21,31%
	12 meses	45€	3,69%	21,42%

(el TAE solo es una referencia en este caso)

- **Ventajas**

Existe una bonificación para la cuota de mantenimiento si se cumple algún requisito:

Bonificación cuota	- 5€por nómina/pensión domiciliada - 10€por consumo anual de tarjeta ≥3000€
--------------------	---

- Coste del crédito:

- 1) En caso de que la modalidad de pago establecida sea pago aplazado, el tipo deudor será del 1,75% fijo nominal mensual (21% nominal anual).
- 2) Tasa anual equivalente. Para el pago aplazado TAE= 28,33% (incluida la cuota de mantenimiento).

5.3.3 Tarjeta de crédito Banco Santander. Mi Otra 1 2 3

La tarjeta de crédito del Banco Santander vinculada a la cuenta de 1 2 3 se ofrece dentro del pack de productos asociados a esta cuenta. Existen distintas tarjetas, pero orientadas al crédito esta es la más habitual, aunque su modalidad es revolving

- La comisión por renovación y emisión son 3€al mes.
- El tipo de interés nominal anual es del 7,254%.
- La TAE varía en función de la tarjeta escogida. En este caso es la Tarjeta Mi Otra 1 2 3, que analizaremos más adelante. Su TAE es del 17,51% aproximadamente.

5.3.4 Tarjeta de crédito La Caixa

Con el depósito, el cliente puede tener acceso a una tarjeta de crédito si así lo desea. De nuevo, este producto tiene asociados unos costes. Destacan:

Límite: a acordar con la entidad

Período de liquidación: mensual

Costes del crédito

- Aplazamiento saldo deudor: 1,5% mensual
 - TAE: 19,55% (para aplazamiento del saldo deudor, para el fraccionamiento de disposición de efectivo y para adquisiciones de bienes y servicios)
 - Cuota de mantenimiento anual: 45€
 - Disposiciones de efectivo a crédito: 3,50% (mín. 3€).
 - Intereses de demora: 26,52% nominal anual
-

Ahora que tenemos la información encima de la mesa, es hora de compararla. Las condiciones más favorables las suelen encontrar aquellos clientes que tienen depositados grandes cantidades de dinero. Ahora bien, no porque una tarjeta presente buenas condiciones va a ser la mejor. La personalización es inmensa y cada cliente un mundo, pero vamos a ir destacando los aspectos más relevantes de ellas a fin de presentar una comparación clara.

	Banco Sabadell	KutxaBank	Banco Santander	CaixaBank
Cuota Mantenimiento Anual	47 €	32 €	36 €	45€
Comisión Disposición Efectivo	4% (mín. 3,00€)	2%(mín. 1,5€)	0%	3,5%(mín.3€)
TAE	12,69%	28,33%	17,53%	19,55%

En este punto es necesario hacer varias aclaraciones.

1. Kutxabank y CaixaBank son las únicas que pueden bonificar la cuota de mantenimiento. KutxaBank hasta 15€ por domiciliar nómina y realizar un mínimo de gastos con la tarjeta y CaixaBank hasta 10€ si se disponen de más tarjetas.
2. Dentro de la cuenta 1 2 3, existen distintos tipos de tarjetas por lo que no se puede encontrar un TAE común. El elegido es el correspondiente a la denominada tarjeta Mi Otra 1 2 Ha sido escogida por que es una tarjeta revolving, algo que abordaremos más adelante.

Para entender de algún modo cómo funciona la TAE, veremos su aplicación a través de un ejemplo:

La entidad pone a disposición del cliente una cantidad de 1500€ Este dinero ha de ser devuelto más unos intereses. Pero los 1500€ no es el importe adeudado, el importe adeudado será el montante de la operación más intereses más comisiones asociadas a la operación.

Por 1500€ adelantados por Banco Sabadell, tendremos que devolver dentro de un año $1500 \times 1,1269 = 1690,35€$ (sin contar comisiones por gestión, etc.). Dependiendo de la entidad, esta cantidad anual se puede fraccionar bien mensualmente o bien un porcentaje.

La TAE nos intenta explicar cuanto nos cuesta pedir ese dinero porque incluye todos los gastos relacionados a esta transferencia de dinero.

Ya dependiendo de las opciones que ofrezca la entidad, este dinero se puede amortizar por ejemplo mensualmente en cuotas de 140,86€ O bien se puede amortizar un porcentaje cada mes; por ejemplo, un 10% al mes llegando la cuota a ser de 169,35€

6. Casos Prácticos.

6.1 ¿Cuánto nos cuesta una cuenta corriente con una tarjeta de débito y otra de crédito?

Sería interesante cuantificar en euros cual sería el coste para un individuo el hecho de disponer de una cuenta corriente para almacenar el dinero, así como las tarjetas asociadas para usarlo.

	Banco Sabadell	KutxaBank	Banco Santander	CaixaBank
Mantenimiento C.C	0 €	54 €	36 €	48 €
Descubierto Cuenta	10,69%	2,5*interes legal dinero	7,25%	7,50%
Mantenimiento Débito	30 €	25 €	36 €	28 €
Mantenimiento Crédito	47 €	32 €	36 €	45 €
TAE (crédito)	12,69%	28,33%	17,53%	19,55%

Iremos entidad por entidad analizando el caso:

- 1) Banco Sabadell. El mantenimiento es gratuito, pero si disponemos de ambas tarjetas, asumiremos un coste anual de 77€ entre ambas. Además, pedir dinero adelantado al banco nos va a salir con un 10,69% solo en ámbito de interés. Tendríamos que sumar costes por gestión, por descubierto...
- 2) KutxaBank. El mantenimiento anual de la cuenta son 54€ anuales. Ahora bien, como en este supuesto poseemos tanto tarjeta de débito como de crédito, KutxaBank ofrece la tarjeta mix, que engloba débito y crédito y reduce la cuota de mantenimiento a 7€ anuales. De modo que cuenta y tarjetas supondrían un coste de 61€
- 3) Banco Santander. El mantenimiento de la cuenta es de 36€ anuales. Una de las ventajas de la Cuenta 1 2 3 es que la comisión por mantenimiento de tarjetas es 3€ mes y engloba crédito y débito. Por ello, el coste anual sería de 62€. Ahora bien, este gasto se puede compensar con bonificaciones que ofrece esta cuenta.
- 4) CaixaBank. El mantenimiento de la cuenta alcanza los 48€. La de débito son 23€ porque 5€ se bonifican al poseer más de una tarjeta. Si sumamos el mantenimiento de la de crédito, el gasto alcanza los 116€ anuales.

Parece que la más económica es KutxaBank. Ahora bien, volvemos al hecho de que no se trata de buscar la más barata sino aquella que se adapte mejor a nuestras condiciones. Hemos mencionado que esta cuenta no remunera el dinero además de que el TAE es muy elevado comparado con el resto de entidades. Exige tener una nómina domiciliada por importe mínimo de 600€/mes además de otras condiciones. Por ello, para saber cual escoger plantearemos unos supuestos.

Para rentas más bien pequeñas, sí que nos interesan las entidades donde se minimice el coste de disponer de nuestros productos, como sería KutxaBank.

Para rentas ya más elevadas, iríamos hacia Banco Santander, pues remunera el saldo diario

disponible, así como los gastos que vayamos realizando. Mayor renta, mayor saldo diario, más gastos hacemos en el día a día, más nos remuneran.

En este punto, ya depende del perfil del cliente elegir su producto óptimo. Hemos mencionado en numerosas ocasiones que la personalización es inmensa en este apartado financiero. Normalmente las entidades suelen segmentar su público según la edad y la renta. El análisis está enfocado a una persona de perfil adulto (30-60 años) en donde ya se dispone de un ingreso regular para poder hacer frente a los distintos gastos que implican disponer de una cuenta corriente y de unas tarjetas bancarias.

Cada cliente es un mundo, pero sí que existen diferencias relevantes a la hora de escoger entidad. Uno de los problemas identificados es la falta de cultura financiera de la sociedad. En muchos casos, una persona dispone de una cuenta bien por tradición bien por recomendación. Por ejemplo, tienes una cuenta en CaixaBank porque tus padres tienen una también o porque el padre de un amigo trabaja en dicha entidad y te dice que abras una cuenta ahí.

Es necesario que la persona que decida abrir una cuenta corriente esté al tanto de la oferta existente. Al igual que un supermercado vamos comparando precios, aquí debe suceder lo mismo. Ahora bien, volvemos al problema de la falta de cultura financiera. En muchas ocasiones, los clientes desconocen muchos conceptos que en los contratos aparecen y en ese momento se dejan llevar. Puede suponer un problema si ya hemos creado una cuenta y encontramos otra óptima para nuestras condiciones.

Estas comparaciones han ido orientadas a hacernos una idea de los datos e información que tenemos que manejar. Obviamente, comparar todos los productos y todas las entidades es muy complicado por varios motivos. Entre ellos que existen multitud de entidades de crédito en España y porque la personalización en cuanto a cuentas y sobre todo tarjetas se refiere es casi ilimitada.

Este análisis no va orientado hacia cuál es la mejor entidad, sino a dar más importancia al manejo de conceptos en el ámbito financiero.

Hoy en día, muy pocas personas son las que carecen al menos de una cuenta corriente para guardar su dinero. Es por ello por lo que arrojar luz sobre este tema ayuda a destacar la importancia del manejo de la información como un medio para que seamos capaces de elegir entre las ofertas existentes y que podamos tomar la decisión de qué entidad elegir de manera clara y transparente.

Las entidades no ocultan información, pero tampoco la llegan a explicar del todo. Debe ser trabajo del propio cliente el informarse y entender qué nos ofrecen y qué coste tiene para nuestro bolsillo, de ahí la necesidad de que se afiancen los conceptos financieros, porque en un futuro no habrá nadie sin una cuenta en un banco.

6.2 ¿Compra al contado o financiada?

Se está desarrollando un fenómeno bastante importante y es que las compras cuyo desembolso es elevado (para electrodomésticos, vehículos, reparaciones...) se está pasando de pagar al contado por pagar a plazos, según las condiciones que establezca el comercio que ofrece esta posibilidad en cuestión.

Este fenómeno lo vamos a analizar para la compra de un vehículo. Hoy en día, las firmas automovilísticas están ofreciendo a particulares que desean adquirir un vehículo la posibilidad de que compren ese coche, esa furgoneta, esa moto vía financiación en vez de pagarlo al contado. Es un fenómeno paradójico si bien pagar al contado no tiene un coste al contrario que financiarlo.

Es lo que se conoce como ``préstamos al consumo''. En España, este tipo de créditos alcanzo los 29.055 millones de € en el primer semestre de 2017, un 11,6% superior al mismo período en 2016. (Fuente: Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito). Gran parte de esa cantidad fue destinada a la compraventa de vehículos. La financiación en cuestión llevada a cabo por las firmas automovilísticas alcanzo los 13.700 millones de €

La crisis paso factura a todos los sectores. El hecho de ofrecer financiación para el vehículo surgió como un gancho para atraer a nuevos clientes. En datos, durante la crisis se pasó de vender 1,6 millones de vehículos cada año en España a menos de 700.000.

Cuando las entidades comenzaron a cerrar el grifo de los créditos, aparecieron compañías como BMV, Mercedes Benz o Volkswagen, pertenecientes a distintos grupos financieros con una elevada calificación crediticia que les permitió obtener dinero prácticamente a coste cero en los años de sequía de crédito.

La fórmula de financiación es la siguiente: el concesionario ofrece al cliente un descuento de una cantidad de dinero (p.e 1000€,2000€,3000€..) sujeto a que dicho cliente financie una cantidad de dinero vinculada a un período de tiempo.

Todo esto ha provocado que el cliente también pague algo menos vía financiándolo que si opta pagarlo al contado.

Por ejemplo, una persona que quiera comprar un Citroën C4, de los últimos modelos, lo puede adquirir por 13.990€, financiando un mínimo de 8000€ a 4 años, frente a los casi 18.000€ que puede alcanzar pagándolo al contado.

Dependiendo del modelo y la duración, la TAE varía. Encontramos TAE's del 7% hasta casi el 10%, si finalmente decide financiar parte de la compra.

Resumiendo, parte de ese precio inicial te lo financia la compañía con un determinado tipo de interés. A los 4 años no se devuelven los 8000€ sino algo más.

Para ver exactamente lo que devolvemos, seguimos el método de términos amortizativos constantes (método francés) en la amortización de un préstamo. Para un capital de 8000€, a amortizar en 4 años con un tipo del 10% nominal anual nos sale que al año debemos satisfacer 2.523,76€

Ahora bien, la entidad suele aplicar algunos gastos derivados de la operación como son la comisión de apertura y una comisión de estudios. El porcentaje suele oscilar entre el 0,5% y el 3%. Para este caso ambas comisiones serán del 1%. Luego realmente no nos están financiando 8000€, sino algo menos. Aplicando los cálculos ambas comisiones ascienden a 80€ por separado y 160€ en total. Luego nos financian realmente $8000 - 160 = 7840$ €

Financiado	TIN anual	Comisión apertura	Comisión Estudio	Financiado Total	TEO
8.000 €	10%	1%(80€)	1%(80€)	7.840 €	10,94%

Aplicando la fórmula financiera del TEO, obtenemos una tasa algo mayor. Esta pequeña diferencia suele ser información no disponible en los contratos, porque la entidad te informa sobre lo que cobra por prestar dinero, que es solo el interés nominal, no te dice el tipo de interés efectivo anual, que siempre es mayor, que implica que vamos a pagar algo más por esa financiación.

Estas pequeñas diferencias marcan un desembolso mayor por parte del cliente, pero en ocasiones desconoce la cuantía y el motivo. Por ello el desarrollo de este ejemplo, para comprobar que la información de la que uno dispone debe ser contrastada, pues la entidad emite una información, pero el cliente recibe otra.

Normalmente, es el comercio el que sale ganando. Parece que venden el producto, en este caso un vehículo por menos dinero vía un descuento. Pero a través de esa financiación consiguen captar nuevos clientes, y la operación es efectiva pues venden el producto, pero además llegan a recuperar gran parte de ese descuento vía interés.

La cantidad global mediante este método que hay que pagar suele ser realmente algo menos que la cantidad que pagaríamos al contado. Aunque en la venta se pierda pequeñas cantidades se compensa con un aumento de los clientes gracias al gancho que supone la posibilidad de financiar tu vehículo.

Otro ejemplo cercano se encuentra en el sector tecnológico. En este caso vamos a ver la estrategia que sigue MediaMarkt. Al igual que otros comercios, ofrece tarjetas comerciales a sus clientes que de un modo es un instrumento más de fidelización. Ofrece algunas ventajas, y entre ellas esta poder financiar alguna de nuestras compras.

Analizaremos un caso para ese smartphone nuevo que queremos comprar.

Según MediaMarkt, estas son las condiciones que ofrece:

A pagar	Mensualidades	Cuota Mensual	Última Cuota	TIN/TAE	Total, a pagar
180 €	2	90 €	4,14 €	17,95%/19,5%	184,14 €

(Fuente: MediaMarkt Administración S.A.).

A priori el cliente satisface 3 cuotas durante 3 meses. Ahora bien, si elaborásemos un cuadro simulando que los 180€ son un préstamo, tendríamos que hacer algunas consideraciones:

Períodos	Cuota Mensual	Intereses	Término amort.	Amortizado	Total
0	-	-	0	0	180 €
1	89,33 €	2,69 €	92,02	89,33 €	90,67 €
2	90,66 €	1,36 €	92,02	90,66 €	0

Partimos de un TIN anual del 17,95%, que convertido a mensual es el 1,49%. Entonces, ¿dónde está la diferencia?

Si decidiésemos pagarlo de esta manera, ahorramos una anualidad ya que en nuestro término estamos incluyendo los intereses asociados. MediaMarkt ofrece 2 cuotas en las que pagas 90€ y no están incluidos ningún tipo de interés, y la última cuota a satisfacer serían los intereses generados en los dos períodos anteriores. En este caso los correspondientes 2,69€ de la primera mensualidad y los 1,36€ de la segunda mensualidad.

En total hacen 4,05€ de interés más el capital que tenemos que devolver hacen un total de 184,04€

En su conjunto pagas lo mismo, pero la entidad no te lo muestra como realmente es.

Aplicando la fórmula financiera $(1+j_k)^k - 1$ donde $j_k=1,49\% \rightarrow$ Obtenemos un tipo anual del 19,42%.

Además, el tipo que ofrecen por prestar dinero es muy elevado. Estamos viendo intereses mensuales pero que se pueden acumular y suponer una cantidad considerable, siempre teniendo en cuenta el capital que queremos financiar.

También cabe destacar otro aspecto, y es el TAE. El TAE nos indica el coste de realizar la operación. El hecho de disponer de una tarjeta comercial es que esta sujeta a unas condiciones. MediaMarkt en este caso opera a través de CaixaBank. Disponer de la tarjeta supone asociarla a nuestra cuenta corriente y a nuestro crédito. Realmente no solo asumimos el coste del producto y los intereses, sino también gastos derivados de la operación, ya que la entidad financiera actúa como intermediario. Vamos a ver el mismo ejemplo, pero aplicando el tipo nuevo calculado:

Períodos	Cuota Mensual	Intereses	Término Amort.	Amortizado	Total
0	-	-	0	0	180 €
1	89,27 €	2,93 €	92,19	89,27 €	90,74 €
2	90,72 €	1,47 €	92,19	90,72 €	0

Luego realmente vamos a pagar algo más de lo que ellos ofrecen, porque para los cálculos únicamente tienen en cuenta el TIN, pero no los gastos y comisiones derivadas.

6.3 El fenómeno del revolving

La modalidad revolving es un crédito al consumo y se está convirtiendo en una modalidad de crédito paralela al crédito que todos conocemos. Es un instrumento de pago para poder aplazar las compras o gastos que hagamos. La entidad ofrece al cliente la posibilidad de que el mismo elija la forma en la que va a devolver el dinero a la entidad.

Normalmente puede optar bien por elegir unas cantidades fijas mensuales o un porcentaje mensual. La entidad se adapta a ese fraccionamiento y para algunos clientes puede tener sus ventajas, aunque también cuenta con algunos inconvenientes.

Se puede optar por pagar la deuda en su totalidad o a plazos. Es muy importante que el cliente conozca como se va a amortizar la deuda y la primera elección es el plazo. Si se opta por el pago en su totalidad, la entidad no suele cobrar intereses, pero cuando se opta por pagarlo a plazos, estos suelen ser elevados.

En este apartado vamos a tratar de ver el revolving a través de dos ejemplos.

Banco Santander, a través de la cuenta 1 2 3, ofrece la tarjeta ``Mi otra 1 2 3`` con la modalidad revolving. Partimos del supuesto que necesitamos 1500€ para financiar la compra de inmovilizado, y que vamos a ir devolviendo el dinero en cuotas mensuales.

Banco Santander	Mi otra 1 2 3
Modalidad	Revolving
Crédito dispuesto	1500 €
Fraccionamiento	Mensual
TIN anual	12%

Fecha Referencia	01/01/2017
Capital pendiente	1500 €
TIN anual	12%
Cuota mensual que pagar	125€

En este cuadro, observamos las características del crédito dispuesto. Banco Santander ofrece un tipo de interés nominal mensual del 1%. Como usuarios del crédito, tenemos que asumir una serie de gastos y comisiones. La principal es el mantenimiento de la tarjeta, que en el caso de Banco Santander es de 3€ mensuales. Luego no disponemos de 1500€ sino de 1464€ porque estamos descontando los gastos asociados. Es en este punto donde queremos saber si realmente están aplicando el tipo de interés que ofrece la entidad, porque puede haber pequeñas variaciones que sobre créditos de cantidades mayores pueden convertirse en un problema para el cliente.

Luego, por 1500€ hemos contraído una deuda de 1635,28€ que vamos a ir devolviendo en 12 cuotas de 133,27€/mes. En esta cuota ya van incluidos los gastos asociados al crédito. El tipo aplicado no va a ser el 12%. Será un 12,5% aproximadamente, ya que no se incluyen gastos como son el mantenimiento de la tarjeta.

Siguiendo el ejemplo práctico, vamos a llevar a cabo una comparativa entre un préstamo a tipo de interés simple y un crédito a través del revolving:

- Préstamo a tipo de interés simple.

Partimos de un pequeño préstamo, por ejemplo, de 1000€ a devolver en 12 cuotas mensuales. Nos ofrecen un tipo nominal anual del 7%, aproximadamente un 0,58% mensual. Al final del período tendremos que devolver los 1000€ más los intereses.

Nuestro término amortizativo sería 86,52€

- Préstamo a través de la modalidad revolving.

Siguiendo con el supuesto, necesitamos 1000€ y nos ofrecen el mismo tipo. En este punto comienzan las diferencias. No existe un plazo estipulado para la devolución, sino que la entidad da la opción al cliente de como quiere pagar la deuda contraída. Normalmente, las entidades establecen un mínimo a pagar que suele ser un porcentaje. Suele oscilar entre el 3%-5% ya dependiendo de la entidad. De esta manera sabemos que como mínimo vamos a pagar 30€ al mes, pero no los plazos. En este punto varias aclaraciones:

1. En el primer mes abonamos los 30€, de modo que debemos al banco 970€, pero durante ese mes se nos han ido generando unos intereses sobre el crédito de 1000€ inicial. Estos intereses han sido de 5,83€ ($1000 \times 7\% / 12$) que sumados al capital pendiente hacen 975,83€. Es decir, que supuestamente de 30€ que habíamos amortizado, realmente solo han sido 24,17€ ($30 - 5,83$).

2. Pasamos al segundo mes. Tenemos pendientes 975,83€ de deuda, y de nuevo abonamos la cantidad mínima de 30€. La deuda en teoría tendría que haber disminuido a 945,83€ pero de nuevo se han ido generando unos intereses sobre el capital pendiente que ascienden a 5,69€ ($975,83 \times 7\% / 12$). Hemos pagado 30€ pero solo hemos amortizado 24,3€

Es por ello, que el revolving se debe amortizar con cuotas elevadas o pagarse en su totalidad, porque de lo contrario esos intereses se van a ir acumulando y van a aumentar de manera exponencial y es posible que no se pueda afrontar la deuda.

Este ejemplo trata de resumir el funcionamiento de la modalidad revolving. Por ello hay que conocerla bien, porque según la CNMV *“es un producto complejo y lleno de reclamaciones”*.

Un pequeño imprevisto, según la manera en la que se quiera pagar, puede convertirse en un gran problema como acabamos de ver.

Terminando con el ejemplo, si siguiésemos tratando de amortizar la deuda mediante unas cuotas mensuales por el importe mínimo, tardaríamos casi 12 años en saldar la deuda y esta ascendería hasta casi los 4000€ siendo 1000€ lo que pedimos prestados inicialmente.

7. Conclusiones

A través de este trabajo he intentado arrojar más luz sobre un tema que esta presente en el día a día de casi cualquier persona, que es el tema de los productos bancarios. Existen muchos, aunque hemos centrado la atención en cuentas corrientes y tarjetas de débito y crédito. Son los productos básicos con los que cuentan un gran porcentaje de habitantes de nuestro país. En este punto algunas conclusiones:

1. Hemos visto el peso que este instrumento tiene en la sociedad. A finales de 2015, el número de tarjetas de débito en circulación era de 25 millones y de crédito 44 millones. La tendencia es un aumento del crédito en detrimento del débito, pero nos dan una idea de la magnitud que tienen ya que gran parte de la población al menos posee una de ellas.
2. Si tenemos una herramienta, es necesario saber como usarla. Dependiendo del gasto, el como pagarlo puede convertirse en un problema dadas nuestras necesidades. De ahí la variedad de tarjetas disponibles. Débito para un mejor control de los gastos, crédito cuando queramos aplazar compras o gastos que supongan un desembolso mayor, tarjetas monedero para minimizar riesgos en nuestras compras o tarjetas comerciales cuando normalmente acudimos siempre al mismo comercio a adquirir bienes y servicios.
3. Dentro de esta gran oferta aparecen muchas entidades. Cada una ofrece sus productos con distintas características y con distintas condiciones. Aunque la entidad debe poner a disposición del cliente la información que precise, es trabajo del propio cliente el comparar las ofertas que se le plantean. Al igual que comparamos precios a la hora de elegir productos básicos como el pan, aceite, leche, huevos... queremos saber el lugar donde nuestro dinero va a estar mejor guardado. Atender a si nos ofrecen remuneración vía intereses, cual es el coste para nuestro bolsillo el hecho de disponer de una cuenta y alguna tarjeta asociada entre otros conceptos.
4. No tratamos de llegar a ver cual es la mejor entidad para guardar nuestro dinero, sino dar a entender que cada una impone sus condiciones, pero el cliente debe analizar su perfil y ver cual es la mejor entidad que se adapta a sus condiciones. Puesto que no hay dos clientes iguales, cada uno puede elegir la que mejor le convenga. Por ello que existe tanta personalización en torno a estos instrumentos. Ahora bien, cada entidad busca captar el número máximo posible de clientes potenciales y normalmente suelen segmentar la oferta vía edad y vía nivel de renta. Existen productos adaptados a un público más joven, en donde se suele eliminar gastos debido a la ausencia de ingresos regulares hasta perfiles adultos o personas ya jubiladas.
5. Por último, hay que destacar que la oferta se basa en la información disponible. Una información veraz y transparente ayudara a captar clientes. Ahora bien, existe cierta ausencia de cultura financiera en la sociedad, ya que rara vez somos nosotros mismos quienes elegimos donde guardar nuestro dinero. Es necesario hacer incapié en la información que hay manejar cuando queramos contratar alguno de estos productos y segmentar la información disponible atendiendo a nuestras necesidades.

BIBLIOGRAFÍA

- Visita a Banco Sabadell, avda Gran Vía, Logroño (10 de octubre de 2017).
- Visita a KutxaBank, avda Jorge Vigón, Logroño (17 de octubre de 2017).
- Visita a Banco Santander, Plaza del Espolón, Logroño (2 de noviembre de 2017).
- Visita a CaixaBank, avda Vara de Rey, Logroño (9 de noviembre de 2017).
- Diario económico EL EXPANSIÓN <http://www.expansion.com/> (consultas sobre diversas noticias de índole financiera).
- Banco de España <https://www.bde.es/bde/es/> (consulta sobre conceptos en torno al tema bancario).
- Instituto Nacional de Estadística <http://www.ine.es/>
- ARRANZ, C. y AVILÉS, F (1992): *Operaciones financieras*, Editorial centro de estudios, Madrid.
- RODRÍGUEZ OSES, E y RUIZ CABESTRE, F (2005): *Valoración de las operaciones financieras*. Segunda Edición Civitas Ediciones, S.L.
- PÉREZ MARTÍN, A.J (2013): *Tarjetas de débito, crédito y compras*. Editorial Córdoba: Lexfamily,2013, CATA.
- GARCÍA SOLÉ, F. (2007): *Los contratos de tarjeta de débito y crédito*.
- FANJUL, J.L.; ALMOGUERA, A. y GONZÁLEZ, M.C. (1996): *Análisis de las operaciones financieras*, Editorial Civitas, Madrid.
- IGUAL LUIS, D (2017): *Productos y servicios bancarios*. Editorial: Barcelona: Profit, 2017. CATA.